



Van der Reest Advies
recreatie is ons vak

Ontwikkelplan

HET NOLDERWOUD

te Zuidwolde



rapport

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	1
2.	Hoe staan we er voor?	2
3.	Wat komt er op ons af?	4
4.	Waar willen we naar toe?	12
5.	Hoe gaan we dat bereiken?	21

16 april 2021/gewijzigd 2 november 2023
R12865b - NvdR/ap

Van der Reest Advies

Rapportverzoek van: Het Nolderwoud
Familie Fieten

Opgesteld door: Nemi van der Reest



LEEFSTIJLVINDER
VAKANTIE EN VRIJE TIJD by SAMR

1. Inleiding

Het Nolderwoud in Zuidwolde is een uit diverse onderdelen samengesteld recreatiebedrijf dat door de huidige eigenaren (Wilma en Freek Fieten) geleidelijk aan is opgebouwd. Circa 25 jaar geleden was hier een zorginstelling gevestigd. Na aankoop van gronden en gebouwen heeft de familie Fieten er een recreatiebedrijf van gemaakt waarbij de bestaande zorggebouwen een andere functie hebben gekregen en er hier en daar wat is toegevoegd. Zo is het bedrijf geworden tot wat het nu is.

Anno 2021 is dat niet langer meer voldoende. De ondernemers hebben plannen ontwikkeld om hun bedrijf te vernieuwen en te verbeteren zodat er weer een vitaal en toekomstbestendig recreatiebedrijf ontstaat op deze locatie en dat past binnen de beleidskaders van provincie en gemeente (Vitale Vakantieparken Drenthe).

In dit rapport wordt het plan nader toegelicht en onderbouwd.
Het rapport dient als kompas voor de ondernemers (haalbaarheid) en als onderbouwing t.b.v. de gemeente (bestemmingsplan).

De volgende vragen komen aan de orde en worden beantwoord:

- Waar staan we nu?
- Waar willen we naar toe?
- Voor welke doelgroepen?
- Welke eisen stelt dat aan het bedrijf, in termen van productontwikkeling, innovatie en ruimtebeslag?
- Welke investeringen moeten worden gedaan?
- Levert dat uiteindelijk een haalbare exploitatie op?



2. Hoe staan we er voor?

Divers bedrijf zonder franje

In het kader van het Drentse vitaliseringsproject zijn nagenoeg alle bestaande recreatiebedrijven tegen het licht gehouden. Zo ook de recreatiebedrijven in de gemeente De Wolden.

Daaraan ontleen wij onderstaande typering.

'Het Nolderwoud is een divers bedrijf met woningen en groepsaccommodaties, maar ook met horeca en een beautysalon. Het park zelf is kleinschalig. Het ligt niet op een zeer aantrekkelijke locatie, maar heeft wel veel ondersteunende voorzieningen'. (Bron: factsheet Vitaliteit Verblijfssector De Wolden, ZKA).

De kwaliteit wordt als 'redelijk' beoordeeld en het toekomstperspectief als 'matig'. Het park kent een grote diversiteit aan functies van zeer uiteenlopende aard: horeca (restaurant) met externe functie, beautysalon (met kapsalon en coaching-praktijk), groepsaccommodatie, permanente verhuur van woningen, en individuele woningen van losse eigenaren die hoofdzakelijk permanent bewoond worden.

Geadviseerd wordt een heldere toekomstvisie te ontwikkelen gericht op een onderscheidend en marktgericht concept. Het beëindigen van permanente bewoning moet onderdeel uitmaken van het plan. Word meer en meer een toeristische bestemming met een goed voorzieningenniveau en een hoge belevingswaarde. Zoek de samenwerking met anderen en breng zo het bedrijf op een hoger niveau, aldus het advies.

Capaciteit en voorzieningen

Het Nolderwoud omvat in de huidige opzet de volgende elementen:

- Groepsaccommodatie de Reest (30 personen).
- Groepsaccommodatie de Drentse Hoeve (28 personen).
- Groepsaccommodatie Drenthe (22 personen).
- Groepsaccommodatie de Bosrand (22 personen).
- Vakantieverblijf Oer Drenthe (12 personen).
- 9 recreatiewoningen (zespersoons) in bezit van particuliere eigenaren, met een verhuurverplichting via Nolderwoud. Worden bijna allemaal permanent bewoond. Onderdeel van een gemeentelijk handhavingstraject.
- 4 verouderde kleine recreatiewoningen (2-4 personen), waarvan 3 permanent worden bewoond. Deze staan op de nominatie om te worden gesloopt zodra er aan de nieuwe plannen invulling kan worden gegeven.
- Beautysalon/Kapsalon (met dochter)
- Restaurant Het Kabouterwoud (verhuurd t/m 2022; daarna weer in eigen beheer).
- Twee bedrijfswoningen (één van familie Fieten, andere van Bert Boer).
- Zone sport/spel met diverse speelvoorzieningen.
- Eigen natuurgebied met een privé zwembad.
- Centrale parkeerplaats.
- Visvijver met 24 steigers en groot visbestand.
- Hengelsportshop (Rix Hengelsport), tevens receptie voor bezoekers visvijver.

Gastbeleving

Merendeels goede waarderingen:

- Google: 4,1 (op een schaal van 5).
- Zoover: 8,6 (op een schaal van 10).

8.6 Fantastisch
Score uit **81 reviews**

8.7 Ligging

8.7 Service

8.2 Prijs/kwaliteit

8.9 Kindvriendelijk

8.3 Activiteiten

8.7 Onderkomen

8.6 Hygiëne

Huidige plattegrond en legenda



1. Groepsaccommodatie Bosrand/de Reest (557 m²)
2. Groepsaccommodatie Drenthe (401 m²)
3. Restaurant Het Kabouterwoud (665 m²)
4. Hoofdgebouw/beautysalon (530 m²)
5. Groepsaccommodatie de Drentse Hoeve (195 m²)
6. Fitnessbos
7. Sportveld
8. Indoor speelruimte (60 m²)
12. Visvijver

Vakantiewoningen particulieren 90 m² per huisje

Conclusie

Het Nolderwoud is een bedrijf met potentie maar dan moet er wel het nodige veranderd en verbeterd worden.

De ondernemers zijn zich hier volledig van bewust en hebben samenwerking gezocht met een professionele partner (Korda Europe BV). Dit heeft geresulteerd in een ambitieus toekomstplan met een duidelijk herkenbaar bedrijfsprofiel ('Vispark Nolderwoud'), een betere samenhang tussen de diverse onderdelen en aantoonbare kwaliteitsverbetering. Het geheel sluit goed aan op de marktontwikkelingen en het vitaliteitsbeleid van provincie en gemeente.

In de volgende hoofdstukken gaan we hier verder op in.





3. Wat komt er op ons af?

3.1 Marktentwikkelingen

Algemeen

- Toename aantal ouderen ('vergrijzing').
- Steeds meer personen met migratieachtergrond.
- Kleinere huishoudens.
- Relatief snelle bevolkingsgroei (van 17,2 nu naar 18,4 miljoen in 2060)¹.
- Digitalisering van de samenleving.
- Toenemende mobiliteit en globalisering.
- Aandacht voor duurzaamheid in alle facetten van het leven.
- Steeds meer aandacht voor kwaliteit van de leef- en vrijetijdsomgeving.
- Behoeft aan veiligheid en menselijke maat.
- Groeiende belangstelling voor beleving en unieke ervaringen.
- Waardering voor natuur, rust en ruimte als tegenhanger van de dagelijkse hectiek.
- Toenemende aandacht voor fysieke en mentale gezondheid.
- Belangstelling voor roots & regio.

Recreatie & vrije tijd

- Groei internationaal toerisme.
- Binnenland steeds meer bestemming voor korte tussendoorvakanties.
- Regionale en lokale kwaliteiten als positieve associaties voor een bezoek (*Oer & Stoer Drenthe, Rustiek Twente, Veluwe Natuurlijk, Zinderend Zeeland, Bourgondisch Brabant*).
- Logiesverschaffing is onderdeel van totaalpakket (recreatieprogramma, activiteiten, eten & drinken, attracties, bezienswaardigheden, natuurlijke omgeving).



Wensen en voorkeuren verblijfsrecreanten

- Toenemende behoefte aan privacy en comfort.
- Groeiende vraag naar ruimte. Hierdoor worden standplaatsen op campings, bungalows, hotelkamers, boten en dergelijke steeds groter.
- Er moet wat bijzonders te beleven zijn, je moet met een verhaal thuis kunnen komen.
- De locatie is en blijft een belangrijk criterium bij de keuze van een recreatiebedrijf.
- Kleinschalige campings met veel ruimte en groen, maar zonder grootschalige centrale recreatievoorzieningen aan de ene kant en vakantiecentra met 'alles erop en er aan' aan de andere kant, mogen zich in een ruime en groeiende belangstelling verheugen. Wat hier tussenin zit, heeft het moeilijk.
- Profilerings is van groot belang in het huidige 'internettijdperk' met een alsmaar toenemende mate van transparantie. Een aansprekend profiel met bijzondere kenmerken, een goed vindbare website en een gebruiksvriendelijk online boekingssysteem zijn daarom een must.
- Steeds meer vraag naar accommodaties met mogelijkheid voor dagelijkse aankomst en vertrek.

Trends

- Multigeneratie vakanties. 65-plussers gaan vaker op vakantie dan nadere leeftijdsgroepen, ook met kinderen en/of kleinkinderen.
- Vakanties in bungalowparken zijn in Nederland het meest in trek. De recreatiewoning is de populairste logiesaccommodatie onder Nederlanders. En de groei is er nog niet uit!

¹ Bevolkingsprognose 2017-2060 (CBS).



- 46% van de vakantiegangers verblijft in een recreatiewoning/huisje of een particuliere woning, 28% in een hotel, appartement of pension en 19% gaat kamperen.
- Campings: dalende tendens in kamperen, wel toename vraag naar verhuuraccommodaties, liefst met een bijzonder karakter ('glamping').
- Groeiende markt voor campers.
- Agrotourisme stabiliseert, Natuurkampeerterreinen zitten in de lift.
- Nederland steeds meer bestemming voor korte tussendoorvakanties. De lange vakantie in de zomer wordt in toenemende mate in het buitenland doorgebracht (huidige verhouding 60-40). Hierdoor worden tussendoorvakanties in voor- en najaar voor Nederlandse recreatiebedrijven steeds belangrijker. Het seizoen wordt daardoor langer, maar de hoogseizoenpiek vlakkt af.
- Behoeft aan 'menselijke maat' en persoonlijke service.
- Gezondheidstoerisme en actieve buitenrecreatie doen het goed.
- Toename groepsactiviteiten, zowel in de familiesfeer (3 generaties, familiereünies) als in informele groepen (vrienden, sport- en hobbyclubs).

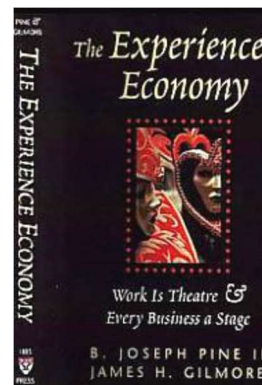


Recreatiewoningen

- Meest populaire overnachtingsaccommodatie onder Nederlanders.
- Populair bij alle leeftijdsgroepen en soorten huishoudens.
- Gebruikt voor korte verblijven ('short break') én lange vakanties.
- Vakanties in recreatiewoningen zijn vaak een extra vakantie (conjunctuurgevoelig).
- Vergroting van recreatiewoningen ten behoeve van groepsrecreatie en hang naar meer luxe.

Succesfactoren: goede kwaliteit, onderscheidend profiel en hoge belevingswaarde

- Voor een onderscheidend aanbod van goede kwaliteit is het toekomstperspectief gunstig, mits er sprake is van een professionele bedrijfsvoering en een marktgerichte oriëntatie. Recreatieondernemers zullen hun doelgroepen steeds scherper in beeld moeten hebben en zich herkenbaar moeten profileren want 'een bedrijf voor iedereen' is al gauw 'een bedrijf voor niemand'. In het mega-aanbod op internet is onderscheidingsvermogen een must om voldoende belangstelling te genereren.
- De huidige samenleving wordt getypeerd als een 'beleveniscultuur' of 'belevingseconomie'. Hierin staat niet zozeer een product of dienst centraal, maar juist een met het product of met de dienst geassocieerde beleving (*The Experience Economy*, Pine & Gilmore). In de recreatiesector draait het daarbij om het creëren van unieke ervaringen bij mensen, waardoor de gast geraakt wordt en met een verhaal kan thuiskomen ('Vispark Het Nolderwoud: dáár moet je geweest zijn!').



Conclusie

Het draait in de recreatiesector primair om **kwaliteit en belevingswaarde**. Daar dient nieuw aanbod op gericht te zijn. Als je dan ook nog iets bijzonders kunt bieden (themapark of bijzondere accommodaties) dan is er perspectief. Waarbij wel geldt dat goede kwaliteit als vanzelfsprekend wordt beschouwd en niet als onderscheidingscriterium of het moet wel heel erg goed zijn (excellent). Gemiddelde kwaliteit is daarentegen beslist niet meer toereikend want de eisen van de markt zijn hoog en de keus is ruim.

'Kwaliteit' is overigens slechts ten dele objectief meetbaar. Voor het overige is het doelgroep gerelateerd; de ene doelgroep is eerder tevreden dan de andere en waar de ene doelgroep waarde aan hecht vindt de andere totaal niet belangrijk. Het is dus zaak om als ondernemer goed te focussen op de wensen van jouw doelgroep en daar je product en dienstverlening op te enten. Want één ding is zeker: de gast bepaalt wat kwaliteit is. De ondernemer moet dus kritisch zijn op zijn eigen product en niet teveel van zijn of haar 'eigen gelijk' uitgaan.

3.2 De markt voor sportvissen

Algemeen

Uit onderzoek in opdracht van Sportvisserij Nederland² blijkt dat de totale Nederlandse populatie vissers ongeveer 1,73 miljoen Nederlanders omvat. Ongeveer 1,36 miljoen Nederlandse vissers zijn ouder dan 15 jaar. Er zijn bijna een miljoen mannen ouder dan 15 jaar die vissen en iets meer dan 400.000 vrouwen die aan vissen doen. Er zijn ongeveer 300.000 kinderen tussen de 6-14 jaar die vissen.

Zoetwatervissers

- De totale populatie zoetwatervissers bestaat in 2020 uit meer dan 1,3 miljoen vissers van 15 jaar en ouder. Bijna één op de vijf kinderen tussen de 6 en 14 jaar geeft aan in 2020 in binnenwater gevestigd te hebben of nog van plan is te vissen.
- Gemiddeld wordt er door de zoetwatervissers bijna 10 keer gevist per jaar. Kinderen tussen de 6 en 15 jaar oud vissen gemiddeld iets minder vaak, namelijk ongeveer 7 keer per jaar.
- Gemiddeld genomen duurt een vistrip 4 uur. 70 plussers vissen hier gemiddeld het langst; zij vissen gemiddeld 5 uur. Men vist het vaakst op alle vissen die willen bijten, op redelijke afstand gevolgd door witvissen en karpervissen. Ongeveer één op de vijf zoetwatervissers gebruikt wel eens een bootje om te vissen.
- Nagenoeg een kwart van de vissers maakt wel eens gebruik van een commerciële visvijver (341.000 mensen). Gemiddeld is de commerciële visvijver door deze vissers 4,8 keer gebruikt.
- Vooral in oost- en Zuid-Nederland wordt relatief vaker gebruik gemaakt van commerciële visvijvers. Meer dan een derde (36%) van de vissers die gebruik maken van een commerciële visvijver, heeft kinderen die jonger zijn dan 18 jaar oud.
- Meer dan twee derde van de zoetwatervissers ouder dan 15 jaar heeft een VISpas. In 2017 gaf 59% aan in bezit te zijn van een VISpas, in 2020 is dit iets gestegen naar 70%. In 2004 gaf 65% van de mannelijke vissers te beschikken over een sportvisakte. In 2020 geeft 73% van de mannelijke vissers aan over een (kleine) VISpaste beschikken. Het aandeel witvissers en zwartvisser onder de totale populatie vissers blijft daarmee stabiel.

Economische bijdrage sportvisserij

- De totale economische bijdrage van de Nederlandse sportvissers aan de Nederlandse economie is ongeveer één miljard euro.
- Gemiddeld geven sportvissers in totaal 672 euro per jaar uit aan sportvissen.
- Sportvissers die vaker vissen dan 1 -5 x per jaar geven 1.5 tot meer dan 2x zo veel geld uit per vistrip.
- Sportvissers die zowel in Nederlands binnenwater én in zee- en kustwater vissen geven per vistrip het meest uit.
- Sportvissers die in 2020 bij een commerciële visvijver gevestigd hebben, geven gemiddeld meer geld uit per vistrip dan sportvissers die dat niet gedaan hebben.
- Sportvissers met een VISpas, geven met meeste geld uit aan sportvissen. Zwartvissers geven gemiddeld per vistrifhet minste geld uit.



² Sportvisserij in 2020: nationale participatie en economische bijdrage van de hengelsport (KANTAR, 2021)

3.3 Drenthe

Algemeen

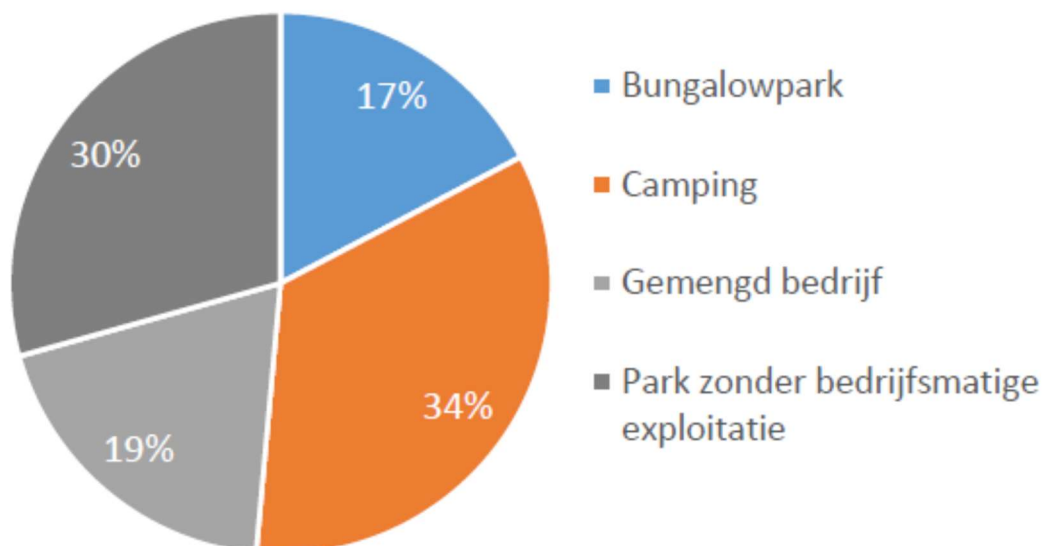
Vakantie in Drenthe betekent het beleven van: natuur om te ontdekken, cultuur om op te rapen en activiteiten om jezelf uit te dagen of om je te ontspannen. De provincie Drenthe en Recreatieschap Drenthe hebben de ambitie uitgesproken om van Drenthe dé vrijetijdsprovincie van Nederland te maken.

Recreatie & Toerisme is dus van groot economisch en maatschappelijk belang voor Drenthe. De sector zorgt niet alleen voor bestedingen en werkgelegenheid³ maar ook voor het hebben en in stand houden van een bovengemiddeld voorzieningenniveau in dorpen en regio's. De leefbaarheid in stad en land wordt er door bevorderd. Toch zijn er ook signalen dat juist deze stuwende verblijfsrecreatiesector onder druk staat: de bezettingen van met name kampeerterrinen nemen relatief sterk af, het aanbod is in relatief veel gevallen weinig onderscheidend en in sommige gevallen verdringt niet-recreatief gebruik het toeristisch gebruik.

Aanbod en vraag

Drenthe heeft in totaal 209 bedrijven in de verblijfssector:

- camping met minimaal 40 eenheden (> 90% van het aantal eenheden behoort tot de aanbodcategorie jaar-/seizoens-/camper-/toeristische plaats). Dit is de grootste groep; 34% van de bedrijven is een camping;
- bungalowparken (> 75% van de eenheden betreft een bungalow/recreatiewoning). 17% van de bedrijven is een bungalowpark;
- parken zonder bedrijfsmatige exploitatie (eenheden worden niet toeristisch verhuurd). Maar liefst 30% hoort tot deze categorie!
- gemengde bedrijven (overig, zoals de mix van een camping en bungalowpark of bungalowverhuur en groepsaccommodaties). 19% is te betitelen als 'gemengd bedrijf'. Het Nolderwoud past in deze categorie.



Bron: Vitaliteit Verblijfsrecreatie Drenthe (ZKA, 2017)

³ Eén op de twaalf banen is te vinden in de T&R sector (Monitor toerisme en recreatie Drenthe, Ecorys 2018).

Uit de CBS cijfers⁴ blijkt dat het aantal overnachtingen op **kampeerterreinen** in Drenthe daalt:

- van 1,6 miljoen in 2014 naar 1,3 miljoen overnachtingen in 2019;
- daarmee heeft Drenthe een marktaandeel van 5,9% op de Nederlandse kampeermarkt;
- het aanbod van kampeerplaatsen in Drenthe omvat echter 9,3% van alle kampeerplaatsen in Nederland. Dat duidt op een relatief lage bezettingsgraad en dat blijkt ook uit de cijfers;
- Drenthe gemiddeld 30 nachten per plaats (2014: 33,8) tegen Nederland als geheel 47,2 nachten (2014: 43,3). In Drenthe dus een dalende tendens terwijl er landelijk gezien sprake is van een stijging.
- op provinciaal niveau is de kampeersector goed voor bijna 30% van de toeristische overnachtingen: 14,2% op toeristische plaatsen en 15% op vaste plaatsen⁵. Hiermee is de kampeersector een goede tweede, overigens op ruime afstand van de bungalowparken (55,8).
- In tegenstelling tot de daling bij het kamperen is er in de **Drentse recreatiewoningensector** sprake van een stijging van het aantal overnachtingen. Het CBS registreerde in 2014 3,8 mln. overnachtingen en in 2019 4,7 mln. Daarmee heeft Drenthe een marktaandeel van 11%.
- Bovendien is de bezettingsgraad hoog: 56% c.q. ruim 29 weken. Daarmee scoort Drenthe ruim boven het landelijk gemiddelde van 24 weken (46%).
- De **groepsaccommodaties** laten ook een (geringe) stijging zien: van 353.00 overnachtingen in 2014 naar 374.000 in 2019 en een stijging van de bezetting van 70 naar 83 nachten.
- Over een wat langere periode bezien is er sprake van groei van het toerisme in/naar Drenthe: van 6,6 miljoen overnachtingen in 2014 naar 7,3 mln. in 2019 (+10%).



Bron: Marketing Drenthe (2020)

⁴ Statistiek Logiesaccommodaties (CBS, 2020).

⁵ Monitor toerisme en recreatie Drenthe (Ecorys, 2018).

3.4 Vitale Vakantieparken

Beleid gericht op stimulering van de recreatiesector

Natuur, landschap en cultuurhistorie maken Drenthe tot een bijzondere plek in Nederland. Deze kwaliteiten zijn pijlers voor de Drentse vrijetijdseconomie. Het provinciaal bestuur erkent het grote belang van de toeristisch-recreatieve sector voor de Drentse economie en samenleving. Daarom wordt een stimulerend beleid gevoerd (Kwaliteitsimpuls Toerisme & Recreatie) om extra bestedingen en werkgelegenheid te genereren.

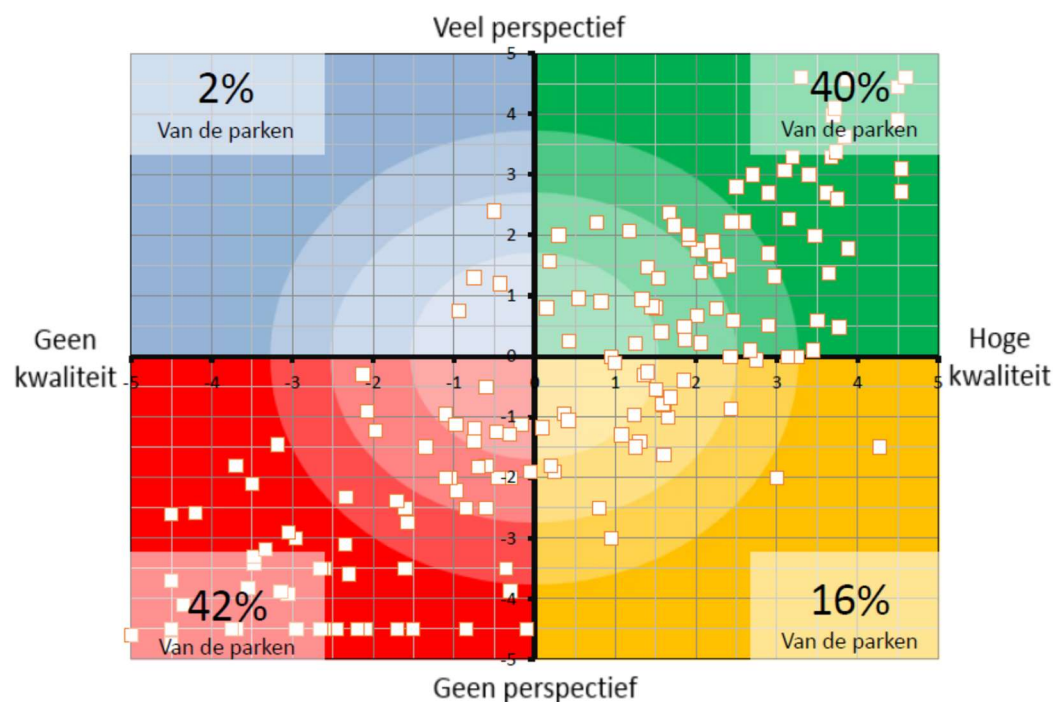
Aan ondernemers biedt de provincie ondersteuning bij het aantrekkelijk maken en houden van hun bedrijf en het aantrekken van meer bezoekers naar Drenthe. De provincie investeert in een nog betere toeristische infrastructuur (fiets- en wandelvoorzieningen, bewegwijzering) alsmede in kwaliteitsverbetering van het toeristisch bedrijfsleven (subsidieregelingen en stimuleringsproject Vitale Vakantieparken).

Provinciaal vitaliteitsonderzoek

De provincie Drenthe en Recreatieschap Drenthe hebben in 2017 de ambitie uitgesproken om van Drenthe dé vrijetijdsprovincie van Nederland te maken. Vervolgens is er een vitaliteitsonderzoek uitgevoerd⁶. Daaruit is gebleken dat er forse problemen zijn:

- 40% van de onderzochte parken in de Drentse verblijfssector is vitaal. Deze parken komen uit in het groene kwadrant waar bedrijven doorgaans in goede verbinding staan met hun toeristisch-recreatieve gasten.
- 42% van de parken (ruim 19% van de capaciteit) heeft zowel te weinig toekomstperspectief als te weinig toeristisch-recreatieve kwaliteit (niet vitaal; rode kwadrant).
- 16% van de parken heeft voldoende kwaliteit maar te weinig toekomstperspectief in verblijfsrecreatie (gele kwadrant).
- Tot slot valt 2% van de parken in het blauwe segment met voldoende toekomstperspectief, maar weinig kwaliteit.

In de volgende figuur zijn de resultaten weergegeven.



⁶ Vitaliteit Verblijfsrecreatie Drenthe (ZKA, 2017)

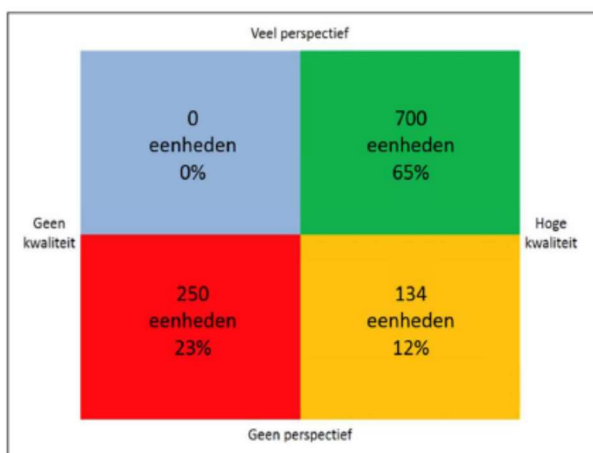
De onderzoekers komen tot de volgende conclusies:

- Van de bedrijven in het groene kwadrant behoren er slechts weinig tot de absolute top (3% tegen 6% in heel Nederland).
- 30% van de verblijfsrecreatieparken in Drenthe heeft een matig perspectief. Dit heeft vooral te maken met de beperkte omvang en de matige ligging ten opzichte van toeristisch-recreatieve hotspots in combinatie met te beperkte ondersteunende voorzieningen op het park zelf. Daardoor zijn ze niet concurrerend genoeg en zitten ze vast in het midden. Dit zijn kwetsbare bedrijven. *Het Nolderwoud* valt in deze categorie.
- Er wordt geadviseerd om in te zetten op productontwikkeling en diversificatie. *Het Nolderwoud* heeft dit advies ter harte genomen!

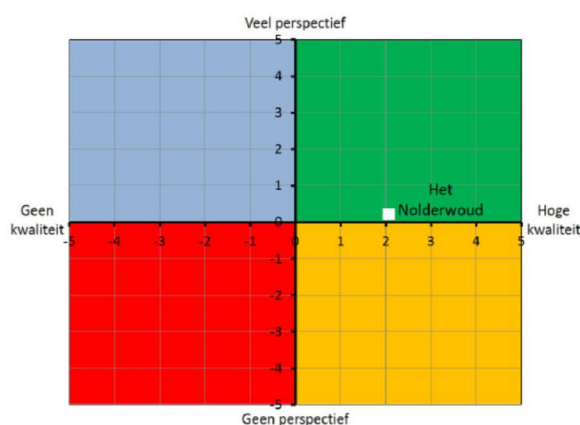
Gemeente De Wolden

In aansluiting op het provinciale vitaliteitsonderzoek is er ook op gemeentelijk niveau een vitaliteitsscan uitgevoerd⁷. De resultaten daarvan voor Het Nolderwoud zijn in hoofdstuk 2 al nader belicht. Onderstaande figuur toont de resultaten van alle parken tezamen, waarbij het aantal huisjes(eenheden) per kwadrant is weergegeven. Het Nolderwoud bevindt zich nog net in het groene kwadrant; redelijke kwaliteit, matig perspectief.

De Wolden



Het Nolderwoud



In de 'Kadernotitie Vitale Recreatieparken De Wolden' (2017) zijn de kaders aangegeven om de recreatiebedrijven in de gemeente (weer) toekomstbestendig te maken en/of te houden. Kort gesteld : permanente bewoning en andere vormen van oneigenlijk gebruik bestrijden en terugdringen, marktgericht ondernemerschap stimuleren door bedrijven ontwikkelingskansen te bieden en waar mogelijk innovatie en kwaliteitsverbetering te faciliteren, bijvoorbeeld in de vorm van een nieuwbestemmingsplan.

3.5

Afspraken tussen gemeente en Het Nolderwoud

Het college van B&W van de gemeente De Wolden heeft besloten medewerking te verlenen aan het uitbreiden van Het Nolderwoud onder de volgende voorwaarden:⁸

- a. er wordt een planschade-afwentelingsovereenkomst gesloten;
- b. de nieuwe gebouwen worden landschappelijk ingepast conform LOK;
- c. er worden op eigen terrein voldoende parkeerplaatsen aangelegd, conform CROW;
- d. het restaurant wordt ook meegenomen in de plannen;
- e. het Nolderwoud stopt met verhuren accommodaties ten behoeve van andere doelen dan recreatie en zal een actieve meewerkende houding hebben tijdens het handhavingstraject;

⁷ Vitaliteit Verblijfssector De Wolden (ZKA, 2017)

⁸ Procesovereenkomst 2019



- f. het Nolderwoud stuurt de huurders van de eigen accommodaties voor 1 april een brief waarin staat dat ze binnen een half jaar een andere woonruimte moeten hebben omdat de huur wordt opgezegd;
- g. er is slechts één recreatiebedrijf toegestaan, op een later moment planologisch afsplitsen van de vijsvijver met accommodaties is geen optie;
- h. de nieuwe accommodaties worden via Het Nolderwoud verhuurd (bedrijfsmatige exploitatie);
- i. de rijroute zodanig aangeven dat het verkeer naar en vanaf de visvijver over het Nolderwoud zelf rijdt en niet verder via Hooiweg gaat.

3.6

Conclusie

- Verblijfsrecreatie: grillige markt en veel concurrentie.
- Dit vergt een onderscheidend aanbod en een hoge belevingswaarde.
- Sportvisserij is groeimarkt en biedt kansen om te combineren met verblijfsrecreatie. Dit kan een onderscheidend bedrijfsconcept opleveren.
- Goede kwaliteit volgens huidige maatstaven is daarbij vanzelfsprekend. Alleen op deze wijze lukt het om een vitaal recreatiebedrijf te zijn en te blijven.
- Drenthe: stimulerend overheidsbeleid met natuur, landschap en cultuurhistorie als fundament. Provincie en gemeente zetten in op innovatie en groei, in de gemeente De Wolden in samenhang met het terugdringen van oneigenlijk gebruik van bestaande recreatiewoningen.
- Men ziet daarbij de markt als leidend criterium en wil voor de bedrijven voorwaarden scheppend/faciliterend aanwezig zijn.
- Marketingstrategie Drenthe is gericht op groei door middel van productontwikkeling en diversificatie met een specifiek Drents profiel: *Drenthe Oer & Stoer!*
- Het Nolderwoud heeft in de huidige opzet een matig toekomstperspectief vanwege het gebrek aan samenhang en onderscheidingskracht. Daardoor is sprake van een kwetsbare positie. Daarom is herontwikkeling noodzakelijk.
- Gemeente wil hieraan onder voorwaarden meewerken. Hierover zijn tussen betrokkenen afspraken gemaakt en vastgelegd.



4. Waar willen we naar toe?

4.1 Streefbeeld

Onderscheidend en aansprekend

Het Nolderwoud wil zich ontwikkelen tot een onderscheidend park met als centraal thema 'Sportvissen'. In dit segment wil Het Nolderwoud uitgroeien tot het beste **vispark** van de Benelux (excelleren). Alle bedrijfsonderdelen komen samen onder dat thema.

Samenwerken met anderen

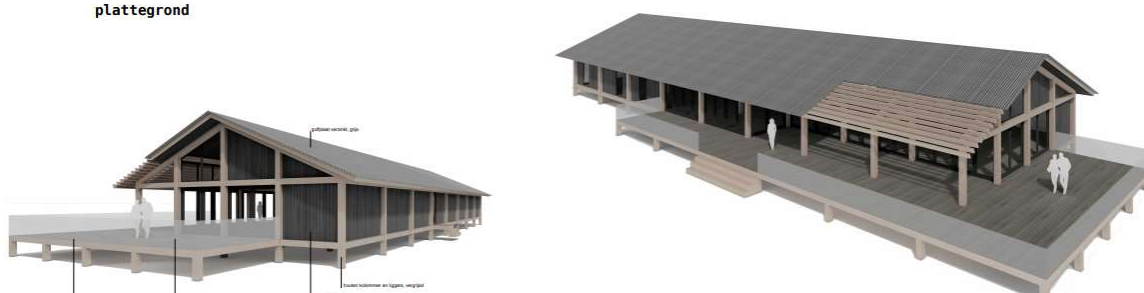
De samenwerking met Korda Europe BV (Sjors Milder) is gezocht om kennis en kunde op het gebied van sportvisevenementen te koppelen aan het recreatieondernemerschap van de familie Fieten en aldus een 1+1=3-effect te creëren.

Planontwerp

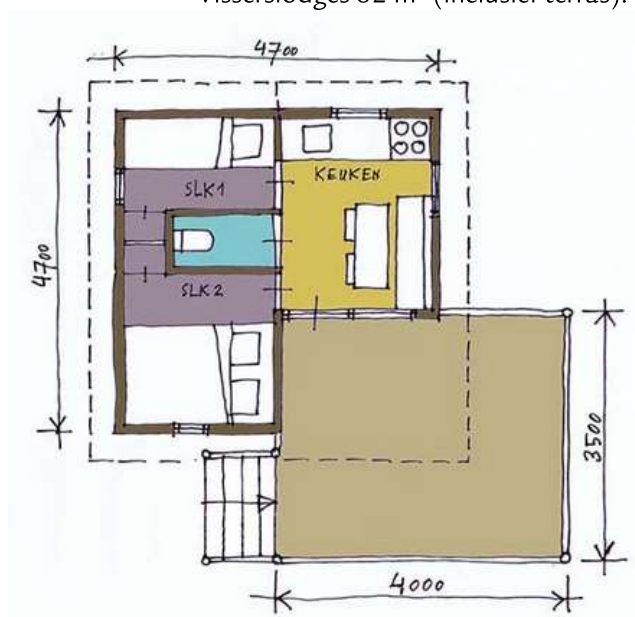
Door Buro Stad en Land in Meppel is een beeldkwaliteitsplan opgesteld waarin het bestaande bedrijf en de visvijver tot één samenhangend geheel zijn gesmeed.



- Kantine/shop 465 m² (exclusief terras).



- Kapschuur 100 m². Dit komt overeen met de omvang van de bestaande schuur.
- Family lodges 48 m².
- Visserslodges 32 m² (inclusief terras).



- f. een recreatievijver, uitsluitend ter plaatse van de aanduiding '**specifieke vorm van recreatie - recreatievijver**';
- g. voorzieningen ten dienste van het recreatiebedrijf, waaronder:
 - 1. sanitaire voorzieningen;
 - 2. ondergeschikte detailhandel, uitsluitend ter plaatse van de aanduiding '**specifieke vorm van recreatie - kantine en detailhandel**';
 - 3. dienstverlening;
 - 4. sportvoorzieningen en recreatieve voorzieningen;
 - 5. horeca in de vorm van een restaurant, uitsluitend ter plaatse van de aanduiding '**specifieke vorm van recreatie - restaurant**';
 - 6. horeca in de vorm van een ondergeschikte kantine, uitsluitend ter plaatse van de aanduiding '**specifieke vorm van recreatie - kantine en detailhandel**';
 - 7. wonen ten behoeve van het bedrijf;
 - 8. opslag in gebouwen, ter plaatse van de aanduiding '**opslag**'; met daaraan ondergeschikt:
- h. dagrecreatieve voorzieningen;
- i. parkeervoorzieningen, met dien verstande dat ter plaatse van de aanduiding '**specifieke vorm van recreatie uitgesloten - parkeren**' geen parkeervoorzieningen zijn toegestaan; met de daarbij behorende:
- j. tuinen, erven en terreinen;
- k. groenvoorzieningen en bebossing;
- l. wegen en paden;
- m. water;
- n. gebouwen ten behoeve van het recreatiebedrijf;
- o. bedrijfswoning;
- p. aan- en uitbouwen en bijgebouwen;
- q. bouwwerken, geen gebouwen zijnde.

4.3 Toelichting op het bedrijfsconcept

Eén geheel

Door de gekozen opzet ontstaat eenheid tussen de diverse onderdelen en ruimtelijke samenhang, wordt ingespeeld op de beschreven marktontwikkelingen en de beleidsdoelstellingen van provincie en gemeente (Vitale Vakantieparken). Voorts wordt recht gedaan aan het afsprakenkader met de gemeente De Wolden.

Visvijver drager van het bedrijfsconcept ('Vispark')

Centraal in het bedrijfsconcept staat de **visvijver**. Rondom de vijver 24 vissteigers, ligweiden en een rondlopend wandelpad. Aan de randen lodges, een kantine-/winkelgebouw en een opslagschuur.

De sportvisvijver is geënt op beproefd Engels model (*Fishing ponds* of *Fishing lakes*) waar bijna 2000 van dit soort visparken bestaan. Grondeigenaren legden daar mooie visvijvers aan en er werd goed visbestand uitgezet en beheerd. Sportvissers kunnen op dit soort vijvers weer een net vol vis vangen en het is daardoor weer aantrekkelijk geworden om wedstrijden te houden. Dit blijkt een schot in de roos te zijn.

De '*commercialvisserij*' staat in Nederland nog in de kinderschoenen maar toch begint het onderhand behoorlijk te groeien. Door een exclusieve hengelervaring aan te bieden in combinatie met overnachten en cateringfaciliteiten wordt het interessant om langer op het park te verblijven en huisgenoten mee te nemen. Het vissen wordt zo onderdeel van een vakantie.

Na het verkrijgen van de voorlopige vergunning in 2020 zijn paden en vis-steigers aangelegd en is het visbestand in de vijver uit gezet. Door corona is in de startfase wat vertraging opgelopen maar dat neemt niet weg dat er sprake is van een goede en groeiende belangstelling. Het goede visbestand, de prachtige rustige ligging, de mogelijkheid om materialen uit te proberen vanuit de winkel maken dit tot een unieke bestemming.

Steeds meer vissers, waaronder ook veel Duitse gasten weten de weg naar het vispark te vinden. Bij meerdaagse wedstrijden en trainingssessies zochten deze gasten vaak onderdak in de omgeving. De toevoeging van lodges zal zeker bijdragen aan de groei van het gastenbestand en de algehele klanttevredenheid. Ook grotere groepen en verenigingen kunnen dan goed terecht op het park. Momenteel zijn er al veel aanvragen binnen vanuit Duitsland, Engeland, Nederland en België. De meeste weekenden zijn daardoor nu al volgepland. Verder zijn er contacten met Sportvisserij Nederland en diverse visclubs in den lande, gaan hier kwalificatiewedstrijden voor diverse kampioenschappen komen, jeugdviskampen enz. Zonder overdrijving kan worden gesproken over een onderscheidend bedrijfsconcept voor Drenthe en wellicht ook voor Nederland.

Passende logiesaccommodatie

De afgelopen 2 jaar zijn er in totaal 83 wedstrijden georganiseerd welke een duur hebben van woensdag t/m zondag dus 4 overnachtingen. In totaal doen er gemiddeld 30 personen mee aan een wedstrijd. Sommigen nemen hun partner mee. Samen met deze mensen heeft de ondernemer echt moeten zoeken naar overnachtingsmogelijkheden. Zo werden mensen ondergebracht in diverse B&B's in de omgeving, op bungalowpark Westerbergen, Boszicht Echten, Hotel Hoozeveen, Hotel van der Valk in Spier, De Oalde Heerdt in Balkbrug etc. maar uiteraard willen ze liever op het park overnachten.

Dat geldt ook voor de recreatieve vissers die veelal met vrouw en kinderen komen. De kinderen kunnen vislessen krijgen en het vakantiepark biedt genoeg mogelijkheden voor een fijne vakantie voor het hele gezin.

Een gevarieerd aanbod aan logiesmogelijkheden op het park is dringend gewenst om het visparkconcept nog beter vorm en inhoud te geven. Ook de recreatiewoningen ten noorden van de Ommervweg zijn hierbij nodig. Verhuurorganisaties waarmee wordt samengewerkt, o.a. Novasol, Heerlijkehuisjes.nl, Vakantieadressen.nl en Drenthe.nl, zitten al jaren te springen om deze woningen te mogen verhuren aan vakantiegasten omdat ze er goed uit zien, vrijstaand zijn én op een kleinschalig landelijk vakantiepark liggen. De eigenaren van deze woningen weten dat ze er niet in mogen wonen (staat in de koopovereenkomst en het bestemmingsplan staat het ook niet toe). Een handhavingstraject zal er voor kunnen zorgen dat deze woningen weer benut kunnen worden voor recreatieverhuur. Door de toegenomen vraag als gevolg van het nieuwe bedrijfsconcept en de beoogde kwaliteitsslag zal het voor de eigenaren interessanter worden om te gaan verhuren.

1+1=3-effect; meer dan de som der delen

Het huidige restaurant Het Kabouterwoud zal worden verbouwd tot **BBQ-restaurant**. Deze formule sluit beter aan op de doelgroepen van de groepsaccommodaties en van het vispark (groepen en families). Het restaurant zal voorzien worden van een hout gestookte braai, waar vlees op ambachtelijke wijze bereid wordt. Naast de braai zal er een BBQ Smoker zijn, waar low en slow gerechten op bereid zullen worden. Iets wat in de regio nog niet gebeurt. Het stoere restaurant zal op deze manier goed aansluiten bij de vissers en de groepen. Samenwerking met lokale bierbrouwers maakt het geheel compleet. *Craftbeer* en ambachtelijk bereid bier is een mooie combinatie.



Vakantiepark Nolderwoud zal zich primair richten op groepen. Hierbij moet men denken aan families die een familieweekend willen organiseren, vriendengroepen, verenigingen en/of sportgroepen. Visverenigingen zijn hier een mooie aanvulling op.

De **groepsverblijven** zijn hier natuurlijk uitermate geschikt voor (viskampen).

Naast groepen zullen ook gezinnen worden aangetrokken door het visparkconcept. Deze doelgroep verblijft niet in groepsaccommodaties maar in huisjes of soortgelijke recreatieverblijven.

Waar uiteindelijk naar gestreefd wordt is het bedienen van een **brede doelgroep**: sportvissers in groepsverband of met hun familie, schoolgroepen (viswedstrijden voor junioren), vriendengroepen, familiereünies, bedrijven, gezinnen. Met voor alle gasten aantrekkelijke voorzieningen. Zo kunnen bijvoorbeeld de vrouwen, terwijl de mannen vissen, zich laten verwennen in de **Beautysalon**. En voor de kinderen valt er genoeg te **spelen** op en om het park.

Families die een familieweekend plannen, kunnen als activiteit een visdag/wedstrijd boeken.

Workshops voor bedrijven behoren tot de mogelijkheden en visverenigingen kunnen, zoals nu al gebeurt, hun eigen wedstrijden organiseren. En de **horecafaciliteiten** bieden voor elk wat wils.

Het **bestaande bedrijf** ondergaat daarom een **ingrijpende revitalisatie**. Bestaande recreatieverblijven worden gesloopt en er worden nieuwe groepsaccommodaties bijgebouwd. Het terrein wordt opnieuw ingericht en aantrekkelijk gestofeerd met speelvoorzieningen en landschapseigen beplanting. Het oude Nolderwoud en de visvijver worden tot één samenhangend geheel aaneengesmeed tot het nieuwe **Vispark Nolderwoud**.



De 12 **treelodges** aan de vijver (verdeeld over 8 vierpersoons aan de zuidzijde en 4 zespersoons aan de noordwestkant) bieden bijzondere verblijfsmogelijkheden en zijn primair bedoeld voor vissers met een kleinere groepssamenstelling (*visserlodges*) en voor vissers die vrouw en kinderen mee willen nemen (*family lodges*).



Verder is er een **kantine met hengelsportshop** gepland.

Het gebouw zal opgesplitst worden in twee gedeelten. In het ene deel komt de hengelsportcorner waar vanuit hengelsportmateriaal verkocht wordt voor op het park. Daarnaast worden er ook orders verwerkt die via de internetshops binnen komen.

Het kantingedeelte zal dienen om in de ochtend een ontbijt te kunnen aanbieden, tussen de middag een snack te kunnen serveren en na wedstrijden tijdens de uitslag en de prijsuitreiking nog even te kunnen nazitten door de vissers.

Viswedstrijden beginnen vaak vroeg. Vissers die deelnemen en overnachten hebben op het park kunnen zo vroeg echter nog niet in het restaurant terecht. Vandaar de kantine om deze mensen van een ontbijt te voorzien. De loting voor de wedstrijd vindt hier ook plaats. De vissers die van huis komen kunnen hier ook prima worden voorzien van koffie of thee.



Tussen de middag wordt er in België en Engeland tijdens de wedstrijden een pauze ingelast. Dit zal hier ook gaan gebeuren. Een snack nuttigen in de kantine en daarna weer verder vissen. Willen de vissers na de wedstrijd en de nazit in de kantine nog een maaltijd nuttigen dan kunnen ze gebruik maken van het BBQ-restaurant. Het is dus niet de bedoeling om in de kantine een uitgebreide kaart te voeren. Uiteraard zijn toeschouwers bij de wedstrijd welkom in de kantine. Daarnaast zal het restaurant bij de vijver betrokken worden. Gedacht wordt aan het verzorgen van buffetten aan de vijver t.b.v. groepen.

Een nieuwe **kapschuur** t.b.v. opslag van machines en materialen completeert het geheel. Deze komt op de locatie aan de zuidoostzijde van de visvijver en vervangt de hier reeds aanwezige kapschuur welke niet meer aan de nieuwe kwaliteitseisen voldoet.

Landschappelijke inpassing

Voor een recreatiebedrijf zijn de landschappelijke aspecten van groot belang. Recreanten willen het landschap beleven tijdens hun verblijf op het park. Aan de landschappelijke inpassing is dan ook ruime aandacht besteed. Het *Landschappelijk Ontwikkelingskader De Wolden (LOK)* is daarbij leidraad. Het door Buro Stad & Land opgestelde Beeldkwaliteitsplan is daarop gebaseerd.

Aandacht voor duurzaamheid

Ook in de recreatiesector is er een groeiende aandacht voor energieneutraal ondernemen, circulair bouwen en andere vormen van verduurzaming van recreatieaccommodaties, waarbij *people, planet & profit* samen gaan. De plannen voor Het Nolderwoud zullen eveneens op deze wijze gerealiseerd worden. Gebruik van duurzame materialen en aandacht voor natuur & milieu staat daarbij voorop.

Geen permanente bewoning

Het Nolderwoud heeft de huisjeseigenaren nog eens schriftelijk gewezen op de afgesloten overeenkomsten waarin permanente bewoning nadrukkelijk is verboden. Tevens is de eigenaren gemaand zich aan de afspraken op dit punt te houden bij gebreke waarvan handhavend zal worden opgetreden door de gemeente.

De bestaande permanente bewoning zal worden teruggedrongen door middel van een betere handhaving van de regels. In overleg met de gemeente De Wolden zullen oplossingen gezocht worden voor probleemgevallen. Samen optrekken staat centraal.

Verhuurpark

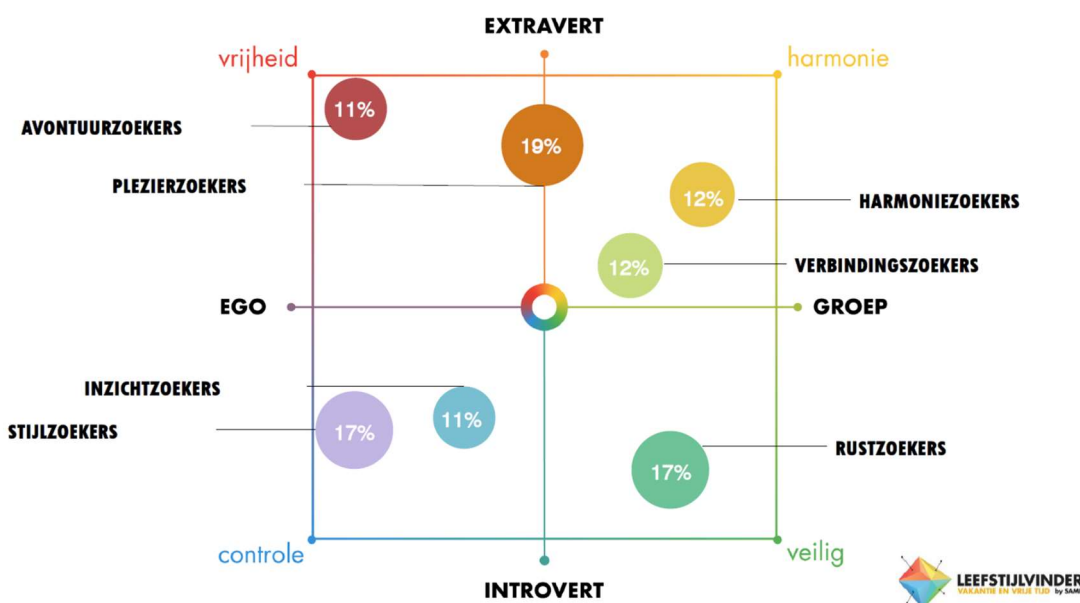
Het Nolderwoud én de eigenaren van de recreatiewoningen hebben beiden belang bij een zo goed mogelijke recreatieverhuur. Immers, hoe meer verhuur hoe hoger de opbrengst en het rendement van de huisjes. Het Nolderwoud zorgt voor een professioneel verhuurklimaat: een goed ogende, gebruikersvriendelijke website met online boekingsmogelijkheid, gebruik van intermediairs als Booking.com, Belvilla, Novasol en soortgelijke partijen. Ook via sociale media en de contacten in het sportvisserijcircuit zullen de doelgroepen worden bereikt.



Doelgroepen

Eerder is al het belang van **doelgroepfocus** beschreven. Een kansrijk recreatiebedrijf onderscheidt zich van anderen en richt zich met zijn producten- en dienstenaanbod naar de wensen en eisen van de markt. Voor het nieuwe Nolderwoud is duidelijk dat het sportvissen centraal staat in het bedrijfsconcept. Maar niet elke sportvisser is hetzelfde.

Voor het focussen op de juiste doelgroep is t.b.v. de recreatiesector een marktsegmentatiemodel ontwikkeld: de *Leefstijlvinder*. In dit model is de consumentenmarkt opgesplitst in 7 typen recreanten, die in omvang, gedrag en wensen (leefstijlen) verschillend zijn. Hierdoor heeft elk deelsegment zijn eigen kenmerken.



Het Nolderwoud richt zich in hoofdzaak op de doelgroepen in het **gele kwadrant** van het model (rechtsboven): *plezierzoekers*, *harmoniezoekers*, *verbindingszoekers*. Dit zijn spontane, sociale mensen, gericht op contact met elkaar, gezelligheid en harmonie. Geen overdreven drukte, geen extreme luxe maar gewoon genieten in een actieve ambiance, met af en toe een uitstapje en de mogelijkheid om eens iets bijzonders te doen op het park zelf.

Plezierzoekers (19%)

Lang leve de lol!

- Plezier hebben; gekke dingen doen en vermaakt worden. Gezellig!
- Er op uit gaan met familie of een groep vrienden.
- Zon- en strandvakanties, feestvakantie, avontuurlijke vakantie.
- Camping, huisje, hotel is prima; als er voor iedereen maar wat te doen is.
- Vrolijk en uitbundig; extravert.



Harmoniezoekers (12%)

Hè, gezellig!

- Als het maar voor iedereen gezellig is
- Gaan graag met eigen familie of vrienden op vakantie.
- Park of camping met veel voorzieningen.
- Lekker ontspannen en rustig aan doen.
- Hartelijk, gemoedelijk, interesse voor anderen.
- Vrolijk maar niet uitbundig; primair op het eigen gezelschap gericht.





Verbindingszoekers (12%)

Gewoon, samen even lekker ontspannen

- Er zijn voor elkaar, je inzetten voor anderen, vrijwilligerswerk.
- Natuurbeleving, wandelen, fietsen.
- Museum en theaterbezoek is ook fijn.
- In vakantie niet gebonden aan één plek.
- Camping met goede faciliteiten, hotel van keten.
- Als ze tevreden zijn komen ze terug en delen hun waardering met anderen.



Het nieuwe bedrijfsconcept leent zich goed voor deze leefstijlgroepen. Bovendien zijn vooral onder Harmoniezoekers en Verbindingszoekers relatief veel sportvissers te vinden.



5. Hoe gaan we dat bereiken?

5.1 Nieuw bestemmingsplan

Om het plan te kunnen realiseren zal het vigerend bestemmingsplan, dat sterk verouderd is, worden herzien. Dit geldt eveneens voor de huidige *Beheersverordening buitengebied De Wolden 2019* welke niet voorziet in de toevoeging van de visvijver c.a.

5.2 Financiële haalbaarheid

Financiering

⁹ Kostenindicatie aanpassingen externe riolering buitengebied

5.3 Conclusie

- In de beoogde situatie wordt een bedrijfsresultaat van 16% behaald. Dat is een goede score.
- De cashflow positie is ruimschoots voldoende om aan de jaarlijkse aflossingsverplichtingen te voldoen en biedt derhalve ruimte voor vermogensopbouw en herinvesteringen.
- Resumerend kan worden geconcludeerd dat het project haalbaar is c.q. dat de economische uitvoerbaarheid in voldoende mate is aangetoond.

Van der Reest Advies
Apeldoorn, 2 november 2023

¹⁰ Benchmark Van der Reest Advies en Horeca DNA

¹¹ Benchmark Van der Reest Advies